

## [研究ノート]

## 求償的貿易取引の事例研究(1)

斎藤 祥男

## 〈目次〉 § はじめに

- 1 バーター方式 (Straight Barter) の事例
- 2 補償貿易 (Direct Compensation Trade) の事例
- 3 見返り貿易 (Counter Purchase=CP) の事例
- 4 スイッチ貿易 (Switch Trade) の事例

## § はじめに

ゴルバチョフ・ソ連邦共産党書記長の掛け声で始まったペレストロイカの波は、本家のソ連内部における変革に留まらず、中国(本土)に異状な衝撃を与えたばかりか、東欧の衛星諸国に多大の影響を与え、共産主義の根幹を揺がすような事件が相次いで起きている。1989年には共産党独裁政権が次々と倒れていった。6月にポーランドが、10月にはハンガリーが、11月には東ドイツが、そしてチェコスロバキアが、さらに12月にはルーマニアが共産党独裁の終焉を告げた。

それら諸国の劇的変革の裏には、ソ連のみならずこれら諸国の経済的困窮が、社会主義計画経済一本槍では動きがとれない現実を見極めさせたことが挙げられよう。さらに言うならば、「ECに対抗して作られたコメコン(COMECON)の経済組織は、要するにソ連が衛星国経済を搾取してソ連に役立てるもので、衛星国のために少しも役立たなかつた<sup>(1)</sup>」ことを知りながら、今日まで堪えてきたものの、もうどうにも我慢できないという国民大衆の憤懣が、遂に共産党独裁政権を崩壊させたともいえる。

新しい波が東欧諸国に押し寄せて、今にでも民主的自由化が達成され、市場原理にもとづく経済体制が訪れるかのように錯覚する人もいるかも知れないが、ロシア革命以来約80年、第二次大戦後からみても40年以上にわたって統御されてきた共産主義社会において、経済構造と機構が一挙に資本主義経済機構にマッチする変革を遂げるわけでもなく、市場経済を運営する機構もノウハウも持たない諸国にとって、経済改革には相当の時間とコストが必要であろう。

忘れてならないことは、コメコン傘下の貿易は、ソ連通貨のルーブルから直ちに交換自由な硬貨(ドルや金)に変更されるわけでもなく、支払通貨としての硬貨が乏しいかぎりには、依然として硬貨による援助・借款に期待するか、求償的貿易方式を継承して西欧諸国との取引を拡大し、自国経済の発展と充実を計らなければならないのは自明の理である。このような観点からみれば、東欧諸国の自由化の動きは、西側諸国のみならず、発展途上国をも含めた諸国間との

間で、貿易の拡大につながっていくであろうが、その主流はやはり求償的貿易手法を多く導入せざるをえないのである。

本稿では、先に発表した拙稿を補充する意味から、求償的貿易取引の実態的事例をもとにして、その仕法を分析・考察することにした。

## 1 バーター方式 (Straight Barter) の事例

### ◆取引事例(1)

- 1) 韓国籍の漁船(貿易船としての許可取得)が韓国水域(および公海)で操業し、捕獲した活漁・鮮魚を日本の港(主として下関)において陸揚げし
- 2) 鮮魚市場で売却した代金(日本円)を日本国内の銀行に自己名義で預託し、
- 3) その資金を見返りに国内信用状を円貨建てにて発行してもらい
- 4) 見返り物資として日本から家庭用工業製品等を購入し、韓国向けに輸出する。

この形態は、特殊なものではあるが、長らく日本と韓国の間で行なわれていたものであって、預託の円勘定預金は見返り輸出代金としてのみ認められるところから(Yen Escrow Account)、円建て表示の物々交換であって、企業間による全補償方式(Full Compensation Method)の取引<sup>(2)</sup>ということになる。

### 〔考察〕

この取引が比較的長期に、しかも例外的でありながらも安定的に継続された背景には、次のような要因があったと思われる。

- ①当時、日本の輸入制度が活魚・鮮魚に対して外貨割当制を採っていた。
- ②韓国船の搬入魚類は、公海または韓国水域で採取され(したがって韓国原産として扱われる)、韓国人よりもむしろ日本人の趣向に合う魚種が多かった。
- ③韓国船は漁獲物を自国に持ち帰るよりも、日本市場で売却した方が高値で売却できたから、有利であった。
- ④魚種によっては、日本漁船の操業水域(日本の領海および経済水域)での漁獲量だけでは、日本市場へ十分な供給ができなかった。

⑤韓国側も厳しい外貨制限のもとにあり、求償貿易なら外貨の使用を必要としなかった。

⑥商品（活・鮮魚）の性質上、鮮度が商品価値を決定するため、日本への直接陸揚げは商品価値を維持するために必要条件であった。

⑦韓国船側も、日本商品を調達して帰国（輸入）する方が、高利益が取得できた。

⑧以上の私的採算のみならず、日本政府が日韓関係を政治的に考慮した部分もなしとはしない。

このような型での求償貿易は、沿海の一部では他でも実施されている。因みに、ソ連東欧貿易会と日ソ貿易協会は、日本海側の諸都市とソ連極東水域との間の沿岸貿易を振興するため、1963年に政府間協定の締結へ漕ぎつけた。時にはナホトカ市等で大規模交換会（バーター取引）も開催している。<sup>(3)</sup> ソ連側窓口は極東貿易公団である。

#### ◆取引事例(2)

1) 1975年の秋、ソ連貿易公団より屑綿（Cotton Wast）を CIF で販売できれば、見返りに繊維二次製品を同額だけ Barter で買い付けてもよい旨の引合いが、日本の S 社にもたらされた。

2) S 社は二次製品輸出を条件として、日本、香港、台湾の繊維工場に引合いを出した結果、香港と台湾の工場が興味を示した。

3) これらの工場と積極的に交渉した結果、ようやく契約に漕ぎつけることができた。

4) 香港、台湾の工場による積極的行動に刺激を受けた日本の繊維メーカーも、次第に興味を示し、契約に応じる企業も増加していった。

5) この結果、ソ連側が同時に売却を依頼してきたコットン・リンターも、日本側の大手メーカーが買取契約に応じたため、ソ連産屑綿とコットン・リンターに対して、相当量の繊維二次製品のバーター取引が成功裡に終結した。<sup>(4)</sup>

〔考察〕

この Business の成功の鍵は何であったろうか。

①ソ連側が綿作地帯に大量に眠っていた処分不能の商品であったため、屑綿もコットン・リンターも「売れば儲け」とみられた品物にすぎなかった。したがって、価格面ではS社がリードできたことである。

②また、日本のS社は総合商社であり、繊維についての経験と長い取扱実績があり、台湾や香港に緊密な取引関係があって、協力が得られたことである。

③当時、香港や台湾の紡績工場は輸出が主力であったが、海外市況が軟調のため受注難にあえいでおり、輸出のためなら相当の無理も覚悟していた。

④一方、これらの工場は屑綿を処理する技術・ノウハウを持っていたことが、最大の強みであった。

⑤日本のS社は、他部門の協力が得られる一大総合商社であったので、海外・国内ともに販路開拓にあたって積極的活動ができた。

⑥この事例からみられる教訓として、見返り購入の質的低位の商品でも、立派に製品化する技術・ノウハウの有無が、この種の求償貿易では重要な役割を果たすことがわかる。

## 2 補償貿易 (Direct Compensation Trade) の事例

以下の事例は一種の Buy-back Model (戻し買い方式)<sup>(5)</sup> に類するものである。

◆取引事例(1)

1) 日本のX社は、外蒙古の人民公社との間でアンゴラの「すき毛」用機械と処理設備を輸出し

2) 見返りに、アンゴラの毛皮を輸入する補償貿易の契約に成功した。

〔考察〕

この契約締結に漕ぎつけた経緯と、それが達成できた原因を考えてみよう。

①まず、日本企業が企業化予測調査 (feasibility study) を十分に行ない、現地企業に実現可能性を適切に説明したうえで、資金調達と技術供与に貢献した点

があげられよう。

②この計画の実施にあたっては、最初の設備はテスト的に導入されたが、この購入資金は日本政府よりの無償援助の型で借款が与えられたことである。すなわち、相手側は導入するテスト設備に対して、自己資金の支出はほとんど必要なかった。

③日本企業のX社は、試験運転中には技術者を派遣し、十分な技術指導をおこなって試作品が市場性に耐えるまで品質を高めた。

④量産設備の導入にあたっては、その製品の販路開拓にも努力し、新たに導入する量産設備の返済については、政府借款によらず、派生の製品として毛皮を引き取る型の補償貿易（戻し買い）方式を提案した。

⑤成功の秘訣は、アンゴラ毛皮の加工技術の供与という技術援助契約をからませた点も見逃せない。

⑥当初の段階では、導入する毛皮の縫製加工は日本で行ない、市場を日本にターゲットを絞っているが、恐らく将来は、縫製加工は発展途上国の低賃金を利用する加工方式が考えられるであろう。この場合、貿易形態は、三国間にまたがる逆委託加工貿易（Processing Deal Contract）<sup>(6)</sup>となる。

### 3 見返り貿易（Counter Purchase=CP）の事例

#### ●取引事例(1)

1) 1973年4月、米国のオキシデンタル社はソ連のクイビシエフ(ウラル地方)に肥料の新設工場を建設するため、技術、設備、積出のためのパイプ、貯蔵設備を供給し

2) 別個に、オキシデンタル社はソ連向けに過磷酸を年間100万トン、1978年から1998年までの20年間にわたって輸出する（その後、ソ連のオプションで1976年に2ヵ年間繰上げを実施した）。

3) 上記と見返りに、米国はソ連より無水アンモニア、尿素、炭酸カリをほぼ同額輸入する契約に調印した。<sup>(7)</sup>

〔考察〕

①この契約は総額 80 億ドルと言われ（その後推定で 200 億ドルと修正されたのであるが）、「人類史上最大の貿易協定」として話題を投げかけたケースである。

② 1978 年になって、見返り購入の無水アンモニアが 315,000 トン輸入され、翌 1979 年に引き続いて同品が 777,000 トン入着したため、米国市場の当該品市況は暴落し、米国のアンモニア・メーカー 13 社は、74 年通商法第 406 条にもとづき、市場攪乱を理由として国際通商委員会に提訴するに到った。

③本件の商取引を締結に漕ぎつけたのは、オキシデンタル社の会長アーマンド・ハマー（Armand Hammer）であって、その怪物的政商としての行動は衆人のよく知るところである。<sup>(8)</sup>

④本件の提訴の結果については、委員会は当初「黒」の判断を示したが、時の大統領カーターは、米ソの外交関係を慮って当該判決を拒否した。しかるに、その 2 ヶ月後にソ連がアフガニスタンに侵攻するや、カーターは国際通商委員会に再調査を指示したが、今度は同委員会が「白」の判断を示したのである。まことに奇異な結果であった。<sup>(9)</sup>

⑤大型の求償貿易取引の締結の場合、特に対国家機関が相手方となる時は、契約企業の信用とともに当該企業の責任者の信用が成否の大きな要因となる。特にソ連の場合にはこの面が強い。本件の場合 Armand Hammer なるがゆえに成しえた契約とみてよいであろう。

⑥次に注目すべきは、見返り商品の導入市場の動向である。当該国の通商法、関税法、独占禁止法など、国内法規の抵触問題を十分検討しておくことの必要性が指摘される。

⑦最後に、国家的プロジェクトや超大型商談では、国益と私企業利益の間に相克がある場合がある。国家や官僚主導型の行政が目立つ国では、国家（行政府）の意図を十分に見極め、その事前諒承を取りつけておくことが必要であろう。

◆取引事例(2)

<sup>(10)</sup>  
1) 日本の E 社は、1976 年にソ連貿易省あてに肥料のプラントを輸出する契約を締結した。

2) この契約は Buy-back 条件付きであったので、見返りとしてアンモニア、尿素について 10 万トンを 10 年間にわたり購入する契約を同時に取り交わした。

3) CP 条件を比率で示せば 100% であり、プラント代金と同額である。

4) この契約は、プラント輸出契約と、肥料輸入契約とは形式的に別個であり、表面上はリンクしていない契約の形をとった。

5) 10 年間を通じて、CP 実行は円滑におこなわれ、プラント輸出と肥料輸入販売とも、相応の利益を計上して成功裡に終結した。

#### 〔考察〕

本件が成功裡にビジネスとして成立・結了できた背景には、いくつかの要因があったことを見逃しえない。

①まず、肥料生産原料が高騰していたため、日本産肥料の輸出競争力が減退し始めていた事実がある。

② ソ連からの肥料輸入に際して、日本以外の第三国向け販売を認めさせたことにより、日本市場への導入によらず、したがって日本市場の攪乱要因ともならず、日本側メーカーの協力が得られたこと。すなわち、全量を海外販売により達成できたことである。

③従来から日本産肥料の輸出実績を積み上げてきていたので、海外の有力な販売網を利用でき、海外顧客に対しては安定的価格での供給が可能となった。

④見返り輸入品の販売地域を世界全域としたため、特定市場に過度に集中することなしに、それぞれの市場での秩序が保たれたこと。

⑤日本メーカーは従来から協調輸出に心掛けてきていたから、日本メーカーと協調しつつ海外市場へ秩序立った輸出がなされたこと。

以上の状況をオキシデンタル社の対米輸入肥料のケースと比較するとき、その販売秩序の保全について、どちらが優れた戦略をとったかは明瞭である。

以下に、CP 契約に際して成功した事例と失敗した事例を区分して示し、分析と検討を加えてみよう。



◆取引事例(3)〔成功例〕

1) 1982 年 11 月、日揮株式会社 (Japan Gasolin Corporation) は伊藤忠商事と日商岩井を窓口として、プルタミナ (インドネシア石油公社) から総額 1,800 億円 (当時の米ドル換算で約 7 億ドル) の設備近代化工事を受注した。

2) 見返りには、100% (受注と同額) のインドネシア産品を買い付ける義務を負担した。

3) 品目は、石油、天然ガスなどを除く、いわゆる CP 品目としてインドネシア政府が指定したものの中から選定しなければならない規程であった。

4) CP 品目の買付け完了は、当該輸出設備を含めて工事完了までに終結する条件であった。

5) さらに、CP 買付け不履行の場合におけるペナルティ (penalty) は、CP 契約額の 50% とすることが条件として付されていた。

6) 最終的には、交渉の結果、CP の実行期間はプラント完成時 (3 年予定) まででなく、インドネシア側の延べ払い契約が終了する時点 (10 年間を予定) とすることが諒承された。

7) また、CP 品目買付け不履行に伴うペナルティは、20% と減額することで合意をみた。

〔考察〕

① 1982 年初頭からインドネシアでは CP を制度化していたから、当時は CP 規制がもっとも厳しい時であった。その制度のもとでは、1 件 5 億ルピア (約 1 億 8,000 万円相当) 以上の大型プロジェクトや資材の購入に対しては、すべて CP が義務づけられていたのである。

② 本件の契約では、日本側は CP の履行期間を長くすることを折衝し、年次ごとの CP 額を少なくすることに努力した。これには、インドネシア側の供給可能量が短期の CP による買付けに応じきれない状況を指摘しつつ、相手側 (インドネシア) の輸出産業を育成するためにも買付量を漸増する方式が好ましい点を力説した。

③ CP 履行期間を長くすることによって生じるインドネシア側の輸出所得の

減少は、日本よりの融資をもって補う旨を約束した。

④ CP 不履行のペナルティは、20%まで引き下げる諒解に漕ぎつけた結果として、最終的に CP 未消化残額の 20%を損金と考えても、それほどの額にならず、利益分の償却により対応できる目処をつけえた。

⑤インドネシア側も、法制度が整備されず、CP 品目の選定が完了していなかった状態から、CP 品目の具体的個別品名を網羅した契約でなく、後日選定して逐次具体化することを余儀ないものと認めた。

⑥日本側が協力的態度のもとで、何よりもねばり強く交渉を重ねた。

以上が契約締結に成功した主たる要因であったと思われる。

#### ◆取引事例(4)〔失敗例〕

1) 1983 年 3 月、インドネシア石炭開発公社は、石油代替エネルギーとして、西スマトラ・オムビルン炭田の開発と、付随する機械の納入を含めて国際入札を実施した。

2) 応札の結果は以下のとおりであった。

(1 番札) 住友商事 2,200 万ドル

(2 番札) 日商岩井 ——不明——

(3 番札) グウティ・メコ社 (英国) 3,500 万ドル

3) 最終的には、インドネシア側は総額 2,300 万ドルで英国企業と契約を締結した。結果として日本企業は敗北を喫したのである。<sup>(13)</sup>

#### 〔考察〕

①敗北の最大の原因は、インドネシア政府がどんな意図をもち、また、インドネシア側の条件がどれほど譲歩できる状態かの読みができなかった点である。

②インドネシア側の CP 履行条件は、契約価格と同額(100%)であったが、日本側は CP 受諾率を受注額の 20%として提示した。また、CP 不履行時のペナルティは、不履行額の 50%とすることを日本側は提示した(日本の MITI の行政指導によるともいわれている)。

③当時のインドネシア政府は、開発プロジェクトを多くかかえてはいたが、対応する財源に余裕がなく、極力 CP をもって相殺しなければ資金計画が付けにくい状況にあったから、CP 率を減額する相手とは交渉の余地がなかったのである。

④英国企業は CP 率 100%を受諾し、そのうえで一番札の住友商事の提示額の近似額まで積極的に譲歩して、契約締結に漕ぎつけた。最終的受注額は 2,300 万ドル。住友商事の提示額より僅か 100 万ドルオーバーであった。

⑤日本側は、英国の競争企業の受注採算を計測するうえで甘さがあった。また、通産省の行政指導に頼ったため、弾力性を欠いたともいわれている。

⑥とくに、公開入札後の追跡交渉の面で積極性と弾力性が欠如していたといわれても仕方がない。精力的交渉（タフ・ネゴシエーション）はいかなる場合でも必要不可欠である。

#### ◆取引事例(5)〔成功例〕

1) 1982 年 11 月、インドネシアの国営鉄道会社 (P. T. INKA) はジャワ島の鉄道近代化を計るため、設備と客車組立を含む国際入札を行なった。

2) 入札案件の規模は概ね 135 億円であって、その内容は以下のとおりである。

- 1983 年 10 月以降に機械設備の取付を開始する (約 36 億円)。
- 1983 年末より 2 ヶ年間に 126 両の客車組立を完了する。
- 126 両の内訳は、
  - i) Semi-knock-down
  - ii) Complete knock-down
  - iii) Component Manufacturing

の 3 段階に分けて順次生産する方式

- 組立についての技術移転を行なう。

3) 日本企業グループは住友商事を窓口として入札に参加した。分担するメーカーは、日本車両製造を幹事会社として、東急車両、富士重工、新潟鉄工が共同受注の型をとった。

4) 入札後、CP 条件を含めて積極的交渉が行なわれて、約半年後の 1983 年 4 月に契約の締結へ漕ぎつけることができた。<sup>14)</sup>

#### 〔考察〕

①インドネシア側の CP 条件はかなりの高率であったが、日本側も積極的に対応し、受注額の 75% 程度の CP 要請を受諾した。金額にして約 100 億円である。

② CP 実施期間は 2 ヶ年余りで、比較的短期間に結了することにした。そのかわり、インドネシアからの CP で購入した商品の仕向地については、日本向けのみでなく、第三国向けの輸出を認めさせることができた。

③対象品目は契約時に特定せず、後日選定することで決着した。第三国向け輸出を前提とする以上、市場調査の必要もあり、時間的余裕が必要であることを認識せしめることができた。

④インドネシア側に強く印象づけたものとして、積極的な技術移転の具体策がある。まず、日本人技術者 90 名を現地に派遣する。また、インドネシアから 20 名の技術訓練生を日本に招き、徹底した技術訓練を行なうこととした。

⑤本件の受注成功の鍵は、以下の点にあったものと思われる。

- i) CP 率が高いこと
- ii) 日本側メーカーがこぞって不況下にあり、受注を渴望したため、多少焦りがあったこと
- iii) 技術移転に関して、技術者の多数派遣による現地人訓練と、日本への訓練生の受入れを通じてインドネシアの要望を満たした点

⑥以上を総体として考察すれば、やはり CP 受入額が大きく、入札価格が低廉なことであり、それをベースにした、相手との積極的な弾力的交渉があった点を見逃すことはできない。

## 4 スイッチ貿易 (Switch Trade) の事例

### ◆取引事例(1)

以下に取り上げた事例は、CP (Counter Purchase) 品の第三国向け Switch のケースであって、Fig. 21 Model<sup>15)</sup>の典型的パターンである。

1) 日本商社の L 社は、東欧共産圏の E 国との間で日本製クラッチ・プラントを 80 億円で輸出する契約を締結した。

2) しかし、この契約の付帯条件は、

i) 頭金 (initial payment) は 15%の現金

ii) 残金 85%は 5 年の繰延べ払い

iii) 見返り購入として、輸出額と同額の同国産品を買い付けることが規定されていた。

3) 見返り買付品を調査の結果、伸銅製品が同国より輸出可能であり、価格差だけが問題であった。

4) 伸銅製品の営業部に照会した結果、5 %程度の価格差補償があれば、5 年間に約 80 億円程度の E 国産品の販売は可能であろうとの見通しがついた。

5) L 社はプラント・メーカーに対して、通常口銭 (手数料) のほかにインセンティブとして 5 %程度の補償金を支払うように交渉した。

6) プラント・メーカーは輸出価格を再検討して、まだ十分に競争力があるとの理由から、むしろ 5 %の補償額分をプラント価格に上積みして E 国に交渉することを提案してきた。

7) プラント輸出契約は日本側提示価格のとおりで達成できた。

8) そこで L 社はプラント・メーカーからの補償金を引当てとして、同社のロンドン支店を経由して英国の顧客に交渉し、伸銅製品の売込みに成功した。<sup>16)</sup>

#### 〔考察〕

①本件の契約は日本の L 社が輸出を担当するものの、E 国の公団側とは L 社のロンドン支店が契約を結ぶ形式をとり、往復の取引とも L/C ベースとなっている。しかし、実態取引としては日本の L 社 (本社) とロンドン支店が一体となって行なった見返り商品の Switch Trade である。

②本件取引の成功の鍵は、輸出品に価格競争力があって、5 %の補償金を上積みしても輸出が可能であったこと。商品の輸出価格面での競争力が大きな比

重になることを示している。

③次に、輸出価格を相手側の E 公団に提示する前に、見返り購入品の調査ができたため、見返り品の選定と販売可能性を把握した点である。

④さらに、日本からの輸出プラント・メーカーに対して、伸銅製品販売のための価格補償分 5% を転嫁し、値引きを求めなかったため、メーカー側も利益がある自己の輸出達成のため喜んで協力をしたことが挙げられる。

⑤さらに、日本商社の L 社が総合商社として全世界に販売網を張り、有利な販売先を発見できたこと。

⑥またそのうえに、日本商社が switcher として活躍できたため、別個に switcher を選んだ時に支払う switch commission を必要とせず、販売経費を低く抑えることができた点がある。

⑦総じて言えば、技術力を付加した商品（この場合はプラント）では、非価格競争力たる技術が価格競争を強力に支援し、価格維持に貢献するものである。そのうえ、相手国からの見返り購入品の完全引取りと当該品の販売力は、世界に情報・販売網をもつ総合商社の強みであって、総合商社ならではのなかなかにしえない芸当と言えよう。

## ●取引事例(2)

以下の事例は 3 段階にわたる取引契約のもとに実施された特異な事例であって、通常の輸入取引を別個に発生させるために、三国間取引で手当てした商品 switcher の手を通じて第四者へ転売したケースである。

1) 総合商社 A 社（日本所在）は、英国（ロンドン）所在の A 社の子会社経由でスポット原油のオファーを在日石油会社 B 社につないで契約した。オリジナルオファーの出し手はアラブ首長国連邦の C 公社であった。

2) 原油代金の決済は

● A-C 間は L/C 一覽払いの米ドル決済

● A-B 間は B/C（取立手形）一覽後 120 日払い

であった。

3) 上記の契約後、B 石油会社は他社よりもっと安い価格のスポット原油のオ

ファーを受けたので、既契約の原油をどこかに転売できないかと A 社に打診してきた。

4) A 社も取引先である B 石油の立場を考慮し、高値で長期契約した原油を安値のスポット原油に置きかえることに賛成し、その転売を引き受けた。

5) A 社は国内外の各地の支店・出張所を通じて世界各地に引き合った結果、最高値の英国 D 社と契約することができて、転売利益を手にすることができた。

6) A 社は同時に供給元であるアラブ首長国連邦の石油公社の了解を取りつけ、当初の契約済原油を直接 D 社宛にデリバリーして、取引を結了した。

7) A 社の子会社は本店に代って D 社より着払い現金 (Cash on Arrival) で代金を受領し、自己の Switch 手数料を差し引いて残額を本店勘定に入金した。

8) A 社 (本店) は B 石油との間で戻し買い (Buy-back) 契約を実行して、取扱手数料相当額以上の差益を取得した。

9) C 石油公社に対しては当初の契約どおり、信用状にもとづく一覽払い手形 (L/C at Sight) の決済を済ませた。

以上の取引関係を図解すると、Fig. 22 のようになる。Switch Trade の面だけを考察するには、B 石油と X corp. [図解参照] との通常取引部分は不必要であるが、取引の経緯を含めて考察するために全体像を以下の図に示した。

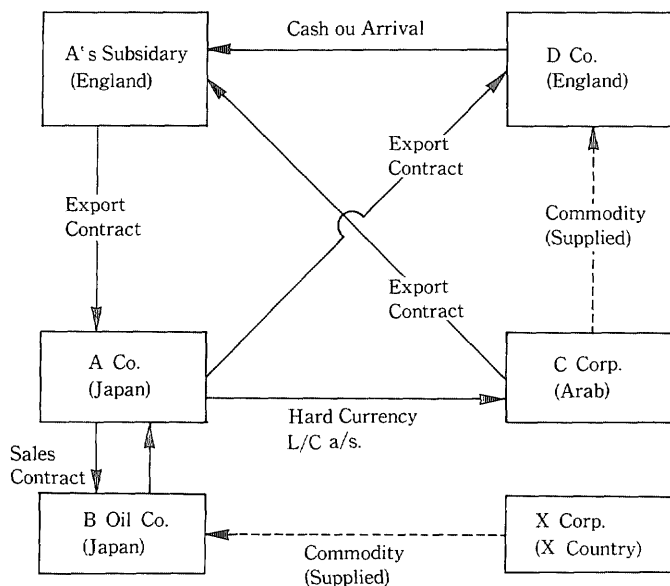
#### 〔考察〕

①上記の取引は、同一商品について三国間貿易を 2 回実施した形になっているが、これは結果であって当初の計画的意図ではない。しかし、このようなケースは相場商品では往々にして発生する。

②顧客の B 石油に協力しつつも、取引機会を 2 度持ち、それぞれについて取引利益を確保できた原因は、総合商社の情報機能、金融機能、商取引機能が十分に具備されていたからに他ならない。

③総合商社の海外店は、独立の現地法人として独立企業の活動を行なう反面では、本店を含む海外僚友店の代理人として行動しているから、当該契約の状況に応じた関与形態が採れる。すなわち、時には契約当事者本人として相手方となり、時には本人の代理人として行動し、さらには、単なる情報の提供者で

**Fig. 22 Switch Trade Model  
(under Duple Transactions)**



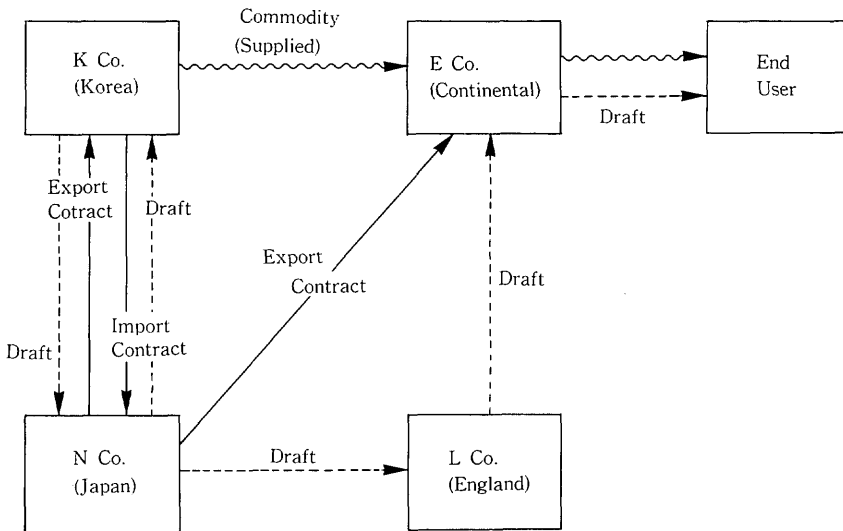
あり、取引の補助・支援に留まって行動することが可能である。これこそ正に総合商社の変幻自在な弾力性ともいえる。

④原油取引の場合には、現物引渡しの売買だけでなく、船積書類 (Shipping Documents) そのものを売買するケースも多い。これは油槽船 (Oil tanker) 満載の船上物品として一括されるがゆえに、洋上貨物 (floating cargo) はすべて B/L (船荷証券) を含む船積書類に化体されているからである。それだけに、相場商品の特質から当初の購入者へ直接仕向けられるとは限っていない。すなわち、三国間貿易の対象商品として脚光を浴びることになる。

⑤本件取引では、アラブ首長国産の当該原油は、A社の東京本店と同子会社 (ロンドン店) が協力して switcher となり、英国のD社に転売した型であるが、契約面での当事者は、上記の図解でも明らかなように、非常に複雑化している。この複雑なテクニックをやり遂げうところに総合商社の特性があるといえよう。



Fig. 23 Square Switching-Compensation



⑥本件は、相場商品の市場機能を利用して行なわれる、長短翰取引 (long & short dealing) といわれる仕法と酷似しており、これが国際間の多角的取引技法を用いて達成されているケースであり、他の同類相場商品の取引に対してすこぶる参考となるものであろう。

#### ◆取引事例(3)

ここに掲げる事例は、かつて筆者みずからが担当したケースであって、Fig. 21 Model の拡張展開であり、強いて言えば「方形スイッチ補償貿易型」(Square Switching-Compensation Trade Model) ということになる。これを Fig. 23 として示しておく。

1) 韓国は粉末寒天 (powdered agar-agar) の生産をしていたが、輸出については市場開拓をしていなかったため、日本の N 社に輸入の可能性を打診してきた。

2) 日本政府は (当時) 寒天の輸入については輸入割当品目に指定し、事実上

の新規輸入は禁止に等しい状態にあったし、日本の寒天業者も割高な韓国粉末寒天については興味を示さなかった。

3) 一方、韓国では重曹 (sodium bicarbonate) の需要が強かったが、これは韓国側で輸入制限品目に指定され、輸入許可の取得が難しい状態にあった。

4) 日本商社Nは韓国商社Kとの間で求償貿易 (Barter Trade) 契約を締結した。品目は粉末寒天対重曹の相互同額の輸出入である。

5) 韓国側では、粉末寒天の新市場を開発する補償として、人気商品である日本産重曹の輸入をセットした求償取引を政府に申請し、許可を取得した。

6) 日本側では、求償貿易の制度が廃止されていたため、この制度による輸入は認められなかったし、通常の輸入では寒天の輸入は自由化されていなかった。

7) 日本商社Nは、海外に韓国産粉末寒天を販売することを計画し、比較的需要の多い欧州市場にターゲットを絞って、各地の支店・出張所の協力下で販売活動を展開した。

8) その結果、欧州市場では現物引渡し後の D/A (Documents against Acceptance=手形引受渡し) 条件でなければ販売が難しいことが分かった。それは、現地ではスペイン産寒天が出回っていて、決済面で有利な条件を提示しなければ太刀打ちができないからである。

9) 日本商社Nは現地事情を考慮し、以下の条件で欧州側と契約した。

- 価格条件は C & F European Port とする。
- 船荷証券は optional cargo として選択式船荷証券 (optional B/L) を発行する。
- 決済は、

日本 (本社) — ロンドン (店) 間は一覧後 120 日払い D/P

ロンドン店 — 欧州会社間は一覧後 60 日払い D/P

欧州会社 — 現地顧客間は一覧後 60 日払い D/A

10) 韓国商社と日本商社Nとの条件は、韓国産粉末寒天については次のとおりである。

- 価格条件は釜山 (pusan) 港 FOB 建てとするも、船舶は日本港に寄港して欧州に直行する船舶に積み、釜山 — 欧州港間の運賃 (freight) と、全航海

中をカバーする海上保険料は日本商社が支払う。

- 韓国との決済は、当時まだ有効であった日韓清算勘定（Japan/Korea Open Account）を通じる L/C 付一覧払い手形とする。

11) 一方、日本産重曹の輸出条件は次のとおりである。

- 価格条件は FOB 日本港渡し
- 船積みは日本側が輸入先行とし、日韓清算勘定を通じて韓国側に一覧払い信用状を供給した。
- 韓国側は寒天の輸出代金を裏付けとして見返りに重曹の輸入信用状を開設する。
- 日本側は当該信用状受領後直ちに船積みし、重曹の輸出代金を回収する。

12) 以上をセットした結果、日本側の取引は、重曹の単純輸出と韓国産粉末寒天の第三国向け仲介貿易の結合となったが、実態は重曹と粉末寒天の求償貿易であり、当該の見返り購入品の第三国市場への Switch Trade であった。因みに、当該取引の契約書（モデル）を参考のため巻末に資料として添付しておく。

#### 〔考察〕

本件は、国際間の企業金融ネットをうまく使いこなした事例としてユニークである。その意味で当該契約における決済の流れを少し詳しくみておくことにする。

i) 日本側が最初に日韓清算勘定を通じて一覧払い手形信用状を韓国側に開設し、

ii) 韓国側K社がこれを担保にして重曹（sodium bicarbonate）の輸入のために同時開設信用状（back-to-back L/C）を日本側N社に開設し、

iii) 韓国側が寒天の輸出を先行し、日本側がこの荷為替手形を決済すると同時に、D/A120 日の手形に組み換えて割引のうえ、寒天の輸入代金決済のための借入金を銀行に弁済し、

iv) 韓国向け重曹の輸出を完了した日本商社は、韓国向けに荷為替手形を振り出して取引銀行で割引き、輸出代金を入手し、

v) 韓国側K社は、back-to-back L/C 方式により日本よりの重曹の輸入代金

を決済した。

vi) また、粉末寒天の欧州市場への販売にあたっては、N社のロンドン所在の子会社が金融会社として本社よりの取立手形を引き受け、その代金決済に対しては欧州会社(子会社)あての取立手形を充当している。現地で販売した子会社は、顧客の条件に合わせた形で期限付手形の販売を行ない、その手形の割引代金をもってロンドンよりの取立手形に対応している。これらは金融ネットを持ち、信用度の高い総合商社でなければできない芸当である。

さて、次に本件成功の鍵を探ってみよう。

①新製品であったがゆえに、韓国側として二つの便宜があったことが挙げられる。第1は、新製品を新市場に輸出するという国家の輸出振興政策に合致したため、求償貿易に対して特別の許可が得られたこと。第2は、新製品なるがゆえに競合関係がなく、独占的な取扱いが可能であった点である。

②韓国側の事情として、重曹が輸入を制約されていたため市場価格が高値に維持され、寒天輸出価格に対する補償が可能であった。

③日本商社と韓国商社とが長年の取引関係があり、特に日本メーカーの重曹輸出に対する要望が強かった(伝統的輸出市場維持の要望があった)。

④日本側取引銀行が日本商社Nと同一企業グループに属し、海外支店を含めて全面的に金融の便宜を供与した。

⑤韓国産粉末寒天の品質が安定していて、欧州市場で受け入れられた点も見逃せない。

⑥当時は日韓清算勘定が存続していて、日本政府としては清算勘定残高の日本側黒字を少しでも減額したいと考えていたので、この減額の対価として硬貨(hard currency)が取得できることは賛成であった。そのため仲介貿易の許可は、政府の指導基準に合致するかぎり容易に取得できたのである。因みに通産省の指導基準は次の通りであった。

- i) わが国の居住者が売買契約の当事者になること
- ii) 外国間の貨物移動があること
- iii) 売買差益が(原則として)わが国に落ちること

⑦総じて言えば、やはり総合商社の信用力と販売力が世界的ネットを張って、国際市場の隅々まで浸透していたことが大きな要因であったことは間違いない。

⑧最後に、この複雑な貿易取引実践にあたっては、高度の取引技術があったことも見逃すべきではない。貿易取引に関連する実践的・学術的な問題として、特殊信用状としての同時開設信用状 (Back-to-back L/C) の理論と取扱い実務、選択式船荷証券と取扱い実務、外国間国際金融取引に係わる理論と実践経験など、貿易実践活動を研究するうえでの多くの素材が提供されている。

〔注〕

- (1) 法眼晋作「されどソ連は怖し」『知識』1990年2月号, p. 54, アートプロダクション・ノア刊。
- (2) 拙稿「カウンタートレードの実態分析(1)」『中央学院大学総研紀要』第2巻第2号, p. 154, 1985年3月, 中央学院大学総合科学研究所刊。
- (3) 「日本経済新聞」1983年12月7日付に關係記事が掲載されている。
- (4) 本件に関連する記事は、日本貿易会編『わが国における三国間貿易の一考察』昭和58年(1983)5月20日刊, pp. 97~98を参照。
- (5) Buy-back Modelの仕法と詳細は、拙稿「カウンタートレードの実態分析(1)」(上掲) pp. 161~165を参照のこと。
- (6) 同上, pp. 169~171を参照。
- (7) Philip H. Potter, "East-West Countertrade : Economic Injury and Dependence under U. S. Trade Law", Law and Policy in International Business XIII (2) : 413, 1981.
- (8) Armand Hammerのとなりや活動については、自伝『ドクター・ハマー』(邦訳書, 広瀬隆訳『ドクター・ハマー』1987年, ダイアモンド社刊)を参照されたい。
- (9) この部分に関連して、拙稿 "A New Trend of Barter Trade and Bilateralism", pp. 110~111, 『中央学院大学総研紀要』第2巻第1号, 1985年2月, 中央学院大学総合科学研究所刊を参照されたい。
- (10) 本件のE社は三井物産と目されている。
- (11) 典拠は(4)と同じ。ただし pp. 99~100を参照。
- (12) 「日本経済新聞」1982年11月25日に關係記事がある。
- (13) 同上, 1983年3月15日に關係記事がある。
- (14) 同上, 1983年3月6日に關係記事がある。

- (15) 上記(2)と同じ。ただし pp. 176～180 を参照。
- (16) 典拠は(4)と同じ。ただし pp. 92～93 を参照。
- (17) 典拠は(4)と同じ。ただし pp. 84～85 を参照。
- (18) 昭和 24 年 (1949) に (旧) 外為法が制定されたとき、特殊な貿易取引の一形態として「求償貿易」が法文として規定されたが、昭和 39 年 (1964) 4 月よりわが国が IMF の 8 条国に移行するに伴って、「求償貿易」は法文から削除された。したがって、それ以降は制度としての「求償貿易」は廃止され、私契約による当該取引は単独の輸出・輸入に分離して実行されることになった。
- (19) 拙著『実践貿易実務』昭和 54 年 (1979) 3 月、世界書院刊, p. 187, および『貿易手続全解』貿易弘報社刊を参照。

(1990 年 1 月 13 日 受理)

[資料] 求償貿易契約書のモデル

**KOREAN FOREIGN TRADE CO., LTD.**

**SEOUL, KOREA**

**BARTER SALES CONTRACT**

This agreement is to made and entered into this day by and between Nippon Industrial Co., Ltd. Tokyo/Japan, (hereafter called NIPCO) and Korean Foreign Trade Co., Ltd. Seoul/Korea, (hereafter called KOFTRA).

The both parties hereto agree to the covenant and conditions hereinafter contained for barter sales transaction:

- 1) Barter commodity:
  - a. To be supplied by NIPCO from Japan. Sodium Bicarbonate, 99% up, 115 M/T @\$60.- per M/T F.O.B. Japan, Total amount US \$6,900.-
  - b. To be supplied by KOFTRA from Korea, Powdered Agar Agar, 1st grade, manufactured by Agarpro Ind. Co., Ltd. 5,000 lbs. @1.38 dollars per lb. C.I.F. European port (B/L must be issued as optional), Total amount US\$6,900.-
- 2) Payment: By irrevocable and confirmed Letter of Credit.
- 3) Shipment:
  - a. First, NIPCO shall establish back to back L/C covering the above mentioned Agar Agar in favour of KOFTRA.
  - b. KOFTRA shall ship the cargoes as instructed in the L/C, within one month.
  - c. KOFTRA shall establish L/C covering the above mentioned Sodium Bicarbonate in favour of NIPCO promptly after or within one week, the first shipment of Agar Agar is made.
  - d. NIPCO shall ship the cargoes as instructed in the L/C within one month.
  - e. Shipment will be made by Korean flag vessel if available and possible by the both parties.
- 4) Inspection: Inspection by the shipper's authorized agent and the National fisheries Inspection Office shall be final for Agar Agar. The maker's inspection shall be final for Sodium Bicarbonate.
- 6) Liability: Either of the parties shall not be responsible for any loss or damages or non-fulfilment of the covenant due to the accidents by the reason of Acts of God, or any other cause beyond its control.
- 7) Dispute: Any dispute arising out of this contract shall be settled by arbitration in the usual manner.
- 8) Duration: This agreement takes effect from the day of, and subject to, the approval of the Ministry of Commerce & Industry of Korean Government for this barter contract, and KOFTRA shall advise NIPCO immediately after the aforesaid approval to the effect, however this contract may be cancelled by the notification of NIPCO to the effect in case that KOFTRA fails to obtain the aforesaid approval within 20 days after the date of application received by the Mission of the Republic of Korea in Tokyo.

**NIPPON INDUSTRIAL  
CO., LTD.**

Signed

.....  
DIRECTOR

Dated March 29, 1968

**KOREAN FOREIGN TRADE  
CO., LTD.**

Signed

.....  
EXPORT MANAGER

Dated March 21st, 1968